

| **Banche** | Per superare la crisi contano le capacità di chi comanda

Fusioni e aggregazioni: non sempre grande è bello

Henry Marchi

Tempi duri per le banche. O meglio, anche per le banche. La lunga e grave crisi economica, incominciata tra il 2007 e il 2008 e non ancora finita, ha messo in difficoltà anche gli intermediari finanziari, non soltanto in Italia. Diversi istituti sono falliti e altri hanno fatto pagare duramente i loro problemi agli azionisti, ma anche agli obbligazionisti e ai dipendenti. Sono già saltate decine di migliaia di posti di lavoro ed è previsto che altri 20 mila scompariranno entro pochi anni. La redditività di queste imprese, basilari per l'economia e in particolare per quella italiana tradizionalmente "bancocentrica" è crollata e, anzi negli ultimi anni, il sistema ha chiuso i bilanci in rosso.

Non solo: si stima che il Roe (l'utile rapportato all'attività) recupererà quota 4 per cento soltanto nel 2018 e, comunque, i profitti del passato non torneranno forse più. I costi sono già stati tagliati abbondantemente, continua ad aumentare la concorrenza anche da parte di soggetti finanziari diversi dalla banca tradizionale, la politica dei tassi è sfavorevole, i ricavi stentano, «il cavallo beve poco» e restano alte le «sofferenze», cioè i crediti di difficile riscossione perché i debitori si trovano in stato di insolvenza o in condizioni equiparabili (a fine 2015 sfioravano ancora gli 89 miliardi, corrispondenti al 5 per cento di tutti i prestiti con-

cessi dalle banche in Italia). Non sorprende, pertanto, che in Italia sia in atto un'altra ristrutturazione del sistema bancario, spinta anche dalle Autorità di vigilanza, le quali tendono a incentivare aggregazioni e fusioni. Nonostante la storia, più o meno recente, ricordi che non sono soltanto le dimensioni ad assicurare la sopravvivenza e lo sviluppo di una banca o di un'impresa di altro genere. Non basta essere grandi per avere la meglio. Contano, soprattutto, le



Si perderanno altri

20 mila posti di lavoro

Gli esempi virtuosi in aziende familiari

capacità delle persone al comando. Lo diceva già Luigi Einaudi, l'ha ribadito recentemente Camillo Venesio, amministratore delegato e direttore generale della Banca del Piemonte, la cui proprietà è interamente in mano alla sua famiglia (fra l'altro, i suoi due figli, esponenti della quarta generazione, hanno incarichi operativi oltre che essere consiglieri di amministrazione). Camillo Venesio ha dichiarato: «In Europa, si può fare bene banca con piccole, medie e grandi dimensioni. Basta saperlo fare.

Le dimensioni contano, ma non sono l'unico fattore decisivo». E una prova è rappresentata proprio dalla Banca del Piemonte, che nel 2015 ha nuovamente conseguito risultati positivi, consolidando i suoi punti di forza, a partire dalla solidità patrimoniale, come conferma il suo Cei al 16,5 per cento, un valore tra i più elevati in Italia e in Europa.

L'esercizio passato è stato chiuso con un utile netto di 7,5 milioni di euro, oltre il doppio di quello precedente (3,6 milioni). Il miglioramento reddituale è dovuto sia all'aumento delle commissioni nette, pari a 22,7 milioni (+10 per cento) sia, fra l'altro, alla riduzione del costo del rischio di credito (le sofferenze sono al 3,7 per cento), al netto di accantonamenti pari al 54 per cento dei crediti deteriorati netti, ai massimi livelli in Italia. Le attività finanziarie della clientela sono cresciute di oltre il 6 per cento arrivando a 3,5 miliardi, con il contributo rilevante del risparmio gestito e della consulenza. I prestiti alla clientela sono ammontati a 1,1 miliardi e rappresentano il 79 per cento della raccolta diretta (1,4 miliardi). La Banca del Piemonte, attiva da oltre cent'anni, privata e indipendente, conta circa 500 dipendenti, oltre 70 mila clienti, una cinquantina di filiali in Piemonte più una a Milano. Vanta un patrimonio netto di 155 milioni. Oltre che al *commercial banking*, è dedicata al *corporate e private banking* e al *wealth management*.